



Verschillen tussen huren en kopen

Samenvatting

Bewonerstevredenheid

Woning: de tevredenheid over de woning is in Nederland hoog; met 84% tevreden bewoners behoort Nederland tot de top in Europa.¹ Eigenaar-bewoners zijn het tevredenst (circa 90%). Onder huurders ligt de tevredenheid lager: bij zowel huurders in de commerciële als in de sociale sector ligt deze rond de 70%.

Woonomgeving: ook de tevredenheid met de woonomgeving is hoog, met gemiddeld 83%. Eigenaar-bewoners zijn het tevredenst (circa 90%), gevolgd door huurders van commerciële huurwoningen (circa 80%) en daarna huurders van sociale huurwoningen (circa 70%).

Impact op bewoners

Financieel: het belangrijkste verschil tussen kopers en huurders is hun financiële positie. Kopers hebben een lagere woonquote en beschikken over meer vermogen.² Onderzoek naar de verkoop van corporatiewoningen laat bovendien zien dat bewoners er door de aankoop van hun huurwoning financieel op vooruitgaan. Daarnaast blijkt dat één op de vijf bewoners meer is gaan werken om de woning te kunnen kopen.

Emancipatie: eigenaar-bewoners scoren vaak hoger op zelfvertrouwen en emancipatie dan huurders. Het is echter de vraag of dit komt door de koop van de woning of door bijvoorbeeld de kwaliteit van de woning of het opleidingsniveau van de koper. Interessant zijn in dit verband de huurders die kopers werden door aankoop van het huurhuis. Kopers van huurwoningen scoren inderdaad hoger op emancipatieschalen dan huurders die hun woning niet kochten. Dit wijst niet zonder meer uit dat het kopen van een huurhuis emancipeert; er zijn aanwijzingen dat het juist de meer geëmancipeerde huurders zijn die een woning kochten.

Impact op buurten

Betrokkenheid: uit talrijke onderzoeken blijkt dat kopers meer betrokken zijn bij de buurt dan huurders. Een nadere analyse leert dat ook de woonduur een belangrijke rol speelt en dat de gemiddeld langere woonduur van kopers het verschil verklaart. Ook hier is de verkoop van huurwoningen een interessante laboratoriumsituatie. Verandert een mens door van huurder koper te worden? Over de stelling dat je “als mens niet verandert door het kopen van een woning” zijn de meningen verdeeld. De helft onderschrijft de stelling, ruim 40 procent het daar niet mee eens is – zij denken kennelijk dat kopen mensen wél verandert³.

NIMBY: De betrokkenheid van kopers bij de buurt kan ook een keerzijde hebben. De literatuur noemt NIMBY-gedrag, zoals het weren van ontwikkelingen die zij schadelijk achten voor de kwaliteit van de buurt en de waarde van woning.

¹ RE/MAX Europe, 2024

² Dienst Analyse en Onderzoek, Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2024

³ Elsinga, Marja, Talja Blokland, Reinout Kleinhans, Sake Zijlstra & Cor Lamain, 2008

1. Huren en kopen

Inleiding

Deze factsheet gaat in op de verschillen tussen koper en huurders van een woning, oftewel de betekenis van eigendomsverhoudingen op de woningmarkt. Achtereenvolgens komen de woontevredenheid, de impact op bewoners en de impact op buurten aan bod. Voordat we de cijfers en het empirisch bewijs induiken, bespreken we eerst enkele theoretische inzichten uit het vakgebied *housing studies*.

Inzicht uit theorie: maatschappelijke context bepaalt betekenis huren en kopen

Eigenwoningbezit verschilt wezenlijk van het huren van een woning. Een eigenaar-bewoner is een investeerder die verantwoordelijkheid draagt voor zijn bezit en risico loopt met zijn investering. Vermogensopbouw, vrijheid en onafhankelijkheid, financiële betrokkenheid bij de buurt en de daarmee samenhangende lage verhuismobiliteit hebben zowel op individueel niveau als op maatschappelijk vlak een aanzienlijke impact. Volgens een veelbesproken theorie van Peter Saunders zorgen deze kenmerken ervoor dat eigenaar-bewoners tevredener zijn dan huurders, meer zelfvertrouwen hebben, betere maatschappelijke kansen ervaren, meer betrokken zijn bij de buurt, en dat buurten met veel eigenwoningbezit stabiel zijn. In de op Engeland gebaseerde theorie van Saunders (1990) wordt gesproken van een "natuurlijke voorkeur" voor eigenwoningbezit, die leidt tot "ontologische zekerheid". Opvallend is dat theorievorming over de voordelen van eigenwoningbezit vooral plaatsvindt in Angelsaksische landen. In de Verenigde Staten staat het bezit van een eigen woning dan ook symbool voor de "American Dream". In deze landen wordt de eigen woning beschouwd als een fundament voor basiszekerheid en maatschappelijk succes. Gurney (1999) concludeert dat in Engeland sprake is van een "normalisering" van eigenwoningbezit, waarbij huurders worden neergezet als een "outgroup". Deze normalisering draagt ertoe bij dat eigenwoningbezit wordt geconstrueerd als een aangeboren voorkeur.

Jim Kemeny, die lange tijd woonachtig was in het Verenigd Koninkrijk, ontdekte na zijn verhuizing naar Zweden dat de inrichting van de woningmarkt in Zweden wezenlijk anders was dan in de Angelsaksische landen. Geïnspireerd door het Zweedse model, evenals dat van Duitsland en de ordoliberalen⁵ traditie, ontwikkelde hij zijn theorie over een *unitary rental market* (Kemeny, 1995). In zo'n markt, waarin concurrentie bestaat tussen de commerciële en sociale huursector, vormt huren een volwaardig en aantrekkelijk alternatief voor eigenwoningbezit. Een dergelijke markt levert huurwoningen van goede kwaliteit, doordat woekerwinsten bij commerciële verhuurders worden voorkomen en de sociale huursector geen marginaal vangnet is. Dit verklaart volgens hem waarom in landen als Nederland, Duitsland, Zwitserland en Zweden een overheersende voorkeur voor koopwoningen ontbreekt. Behring en Helbrecht (2002) benadrukken dat in welvarende landen met een goed functionerend systeem van sociale zekerheid de huursector een volwaardig alternatief biedt voor een koopwoning. In deze landen is een eigen woning niet noodzakelijk voor de door Saunders benadrukte ontologische zekerheid.

Zowel Kemeny als Castles beschreven de relatie tussen het woonsysteem en de sociale zekerheid in een land, ook wel aangeduid als de 'really big trade-off'. Over de causale richting van deze relatie bestaat discussie. Volgens Kemeny (2005) hebben landen met veel eigenwoningbezit doorgaans minder collectieve sociale zekerheid. Castles (2005) stelt daarentegen dat landen met een beperkte sociale zekerheid juist een hoger aandeel koopwoningen kennen, omdat deze dienen als een alternatief sociaal vangnet.

⁴ [Ontological security - Wikipedia](#)

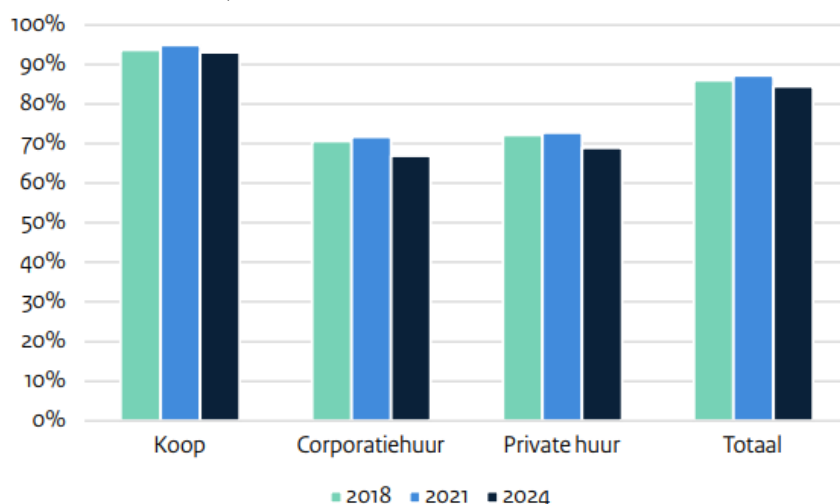
⁵ Ordoliberalisme: [definitie](#)

2. Huren en kopen: bewonerstevredenheid

Woning en woonomgeving

Het recent gepubliceerde Woon Onderzoek Nederland (WoON) laat zien dat kopers tevredener zijn dan huurders (Ministerie van VRO, 2025). Van de kopers is ongeveer 90% tevreden of zeer tevreden, terwijl dit percentage bij huurders rond de 70% ligt. Dit geldt zowel voor huurders in de corporatiesector als voor huurders bij commerciële verhuurders. Opmerkelijk is de lichte daling in de tevredenheid bij zowel kopers als huurders in de afgelopen vier jaar.

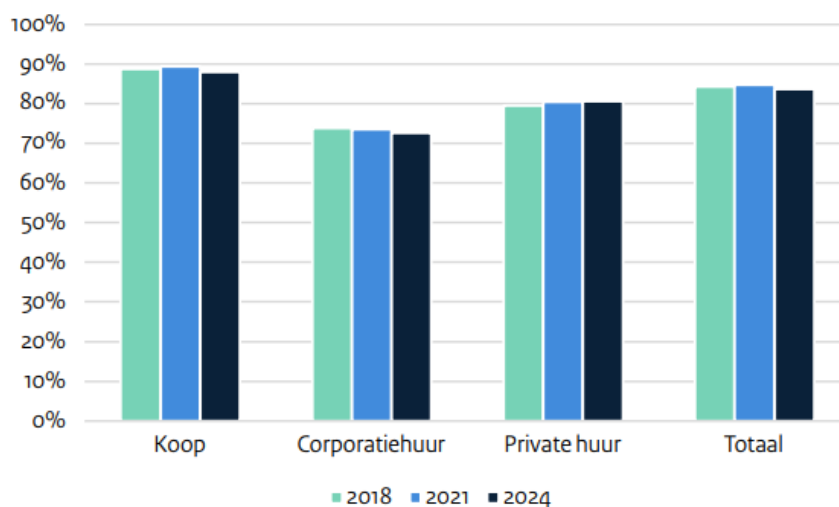
Figuur 2.1 Percentage bewoners dat (zeer) tevreden is met de woning naar type eigendom; 2018, 2021, 2024



Bron: Ministerie van VRO, 2025

Onderstaande figuur laat de tevredenheid met de woonomgeving zien. Opnieuw blijken eigenaar-bewoners het tevredenst: ongeveer 90% is (zeer) tevreden. Bij huurders ligt dit percentage lager. Er is een duidelijk verschil tussen huurders van sociale huurwoningen, van wie circa 70% tevreden is, en huurders van particuliere huurwoningen, waar dit percentage rond de 80% ligt.

Figuur 2.2 Percentage bewoners dat (zeer) tevreden is met de woonomgeving naar type eigendom; 2018, 2021, 2024

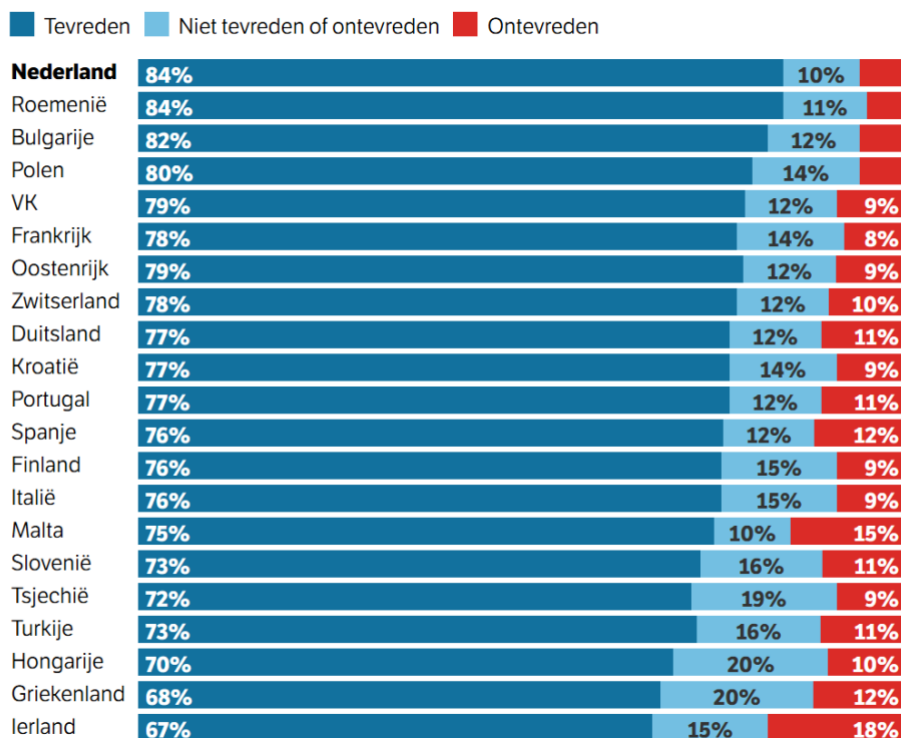


Bron: Ministerie van VRO, 2025

Internationaal onderzoek bevestigt hogere tevredenheid kopers

Er is ook in andere landen veel onderzoek gedaan naar de tevredenheid met hun woonsituatie. De tevredenheid over de woonsituatie blijkt in Nederland hoog; met 84% tevreden bewoners behoort Nederland tot de top in Europa, blijkt uit figuur 2.3 (Opinium Research, 2025).

Figuur 2.3 **Antwoord op de vraag: Hoe tevreden of ontevreden ben je met je huidige woonsituatie (in procenten)**



Bron: RE/MAX, 2024, in: Opinion Research, NRC

Uit vrijwel alle onderzoeken blijkt dat kopers hoger scoren op tevredenheid dan huurders. Deze grotere tevredenheid is deels te verklaren door de betere omstandigheden van kopers. Zo hebben kopers vaak een hoger inkomen, een hoger opleidingsniveau, een beter huis en een hogere maatschappelijke status. Echter, ook wanneer voor deze kenmerken wordt gecorrigeerd, blijken kopers meestal tevredener te zijn dan huurders. Een vergelijking tussen acht Europese landen laat zien dat huiseigenaren in zeven van de acht onderzochte landen tevredener zijn over hun woning dan huurders. Alleen in Oostenrijk is het tevredenheidsniveau van huiseigenaren en huurders vergelijkbaar (Elsinga & Hoekstra, 2005). Dit hangt vermoedelijk samen met de goede reputatie van de huursector, een sector die omvangrijk en van goede kwaliteit is.

Recenter onderzochten Angel en Gregory (2023) de relatie tussen eigendomsvorm op de woningmarkt en de levenstevredenheid van bewoners in het Verenigd Koninkrijk en Oostenrijk. De resultaten laten zien dat de levenstevredenheid van kopers in beide landen hoger is dan die van huurders. Een nadere analyse van de kopers toont aan dat kopers met een hypotheek in Oostenrijk tevredener zijn met hun leven dan in het Verenigd Koninkrijk. Dit verklaren de auteurs door een hogere sociale zekerheid en een minder risicovol hypotheekstelsel in Oostenrijk (Angel & Gregory, 2023).

3. Huren en kopen: impact op bewoners

Voordelen voor bewoners

Empirisch onderzoek in de Verenigde Staten, Engeland en Nederland wijst overtuigend uit dat eigenaar-bewoners tevredener zijn met hun woonsituatie dan huurders. De vraag is echter of die hogere tevredenheid het gevolg is van het hebben van een eigen huis, of dat die voortvloeit uit de gemiddeld hogere sociaaleconomische positie van eigenaar-bewoners en de betere kwaliteit van de woningen. In de empirische onderzoeken is telkens hetzij de sociaaleconomische positie, hetzij de kwaliteit van de woningen constant gehouden. Een analyse op het European Community Household Panel (ECHP) wijst uit dat het verschil in tevredenheid tussen eigenaar-bewoners en huurders voor een aanzienlijk deel wordt verklaard door verschillen in woonkwaliteit, maar dat er in elf van de twaalf landen sprake is van significant autonoom effect van de eigendomsverhouding op de tevredenheid met de woonsituatie. Alleen in Oostenrijk, een land dat door zowel Kemeny (1995) als Behring en Helbrecht (2002) wordt aangehaald, heeft de eigendomsverhouding geen effect op de tevredenheid.

In een onderzoek in Engeland is ondersteuning gevonden voor de hypothese dat het zelfvertrouwen bij eigenaar-bewoners groter is dan bij huurders. Een toetsing van het verschil in zelfvertrouwen tussen kopen en huren in de Verenigde Staten laat echter zien dat niet de eigendomsverhouding, maar de kwaliteit van de woning bepalend is. Wel zijn eigenaar-bewoners van mening dat de aankoop van een woning een bijdrage levert aan de verbetering van hun leven.

Tot slot is in de Verenigde Staten een statistisch verband gevonden tussen schoolprestaties van kinderen en de eigendomsverhouding van de woning van de ouders: kinderen van eigenaar-bewoners laten betere schoolprestaties zien. De vraag bij deze bevindingen is echter of er sprake is van een causaal verband tussen een koopwoning en schoolprestaties. De kans is aanzienlijk dat interveniërende variabelen zoals de woonduur, de kwaliteit van de buurt en de school een belangrijke rol spelen. Een overzicht van deze bevindingen is te zien in tabel 3.1.

Tabel 3.1 Voor- en nadelen van eigenwoningbezit voor bewoners

	Empirisch bewijs	Verklaring
Voordelen		-
Tevredener over woonsituatie	Ja, micro in Verenigde Staten, Engeland, Nederland, Frankrijk, Finland, Griekenland, Spanje, Portugal, Italië, Ierland, Denemarken Nee, micro Oostenrijk	- vrijheid en onafhankelijkheid - vermogensopbouw Mogelijke interveniërende variabelen*: - hogere kwaliteit koopwoningen - hogere status eigenaar-bewoners
Meer zelfvertrouwen	Ja en nee, micro in Engeland en Verenigde Staten	- sluit aan bij natuurlijke voorkeur - kopen is onafhankelijkheid - kopen is risico nemen Mogelijke interveniërende variabelen*: - hogere kwaliteit van koopwoningen - hogere status eigenaar-bewoners
Betere schoolprestaties	Ja, micro in Verenigde Staten	- vaardigheden financiën en onderhoud - financieel belang bij de buurt - langere woonduur Mogelijke interveniërende variabelen*: - kwaliteit buurt, school en sociale omgeving
Nadelen		
Negatief effect op welzijn en gezondheid	Ja, casestudie Groot-Brittannië, Australië	- betaalbaarheidsproblemen en gedwongen verkoop
Gevangen in de woning	Ja, casestudie Groot-Brittannië	- geldt voor lage inkomens in slechte buurten

Bron: Elsinga & Hoekstra, 2004; Noordenne, 2010

Nadelen voor bewoners

Een kanttekening die vaak wordt geplaatst, is dat de voordelen van het eigenwoningbezit met name uitblijven voor bewoners van slechtere woningen en in minder aantrekkelijke buurten. Deze groepen profiteren slechts beperkt, of zelfs helemaal niet, van de vermeende voordelen van het eigen woningbezit. Casestudies laten zien

dat er groepen zijn die, door waardedalingen in hun buurt, vastzitten in hun koopwoning en moeten toezien hoe hun leefomgeving verder verslechtert.

Daarnaast blijkt uit onderzoek in Groot-Brittannië dat financieel kwetsbare eigenaar-bewoners regelmatig in betalingsproblemen komen, soms zelfs met gedwongen verkoop van hun woning tot gevolg. Dit heeft niet alleen negatieve gevolgen voor hun financiële situatie, maar leidt ook tot verminderd welzijn en vaak tot gezondheidsklachten (Ford et al, 2001; Katz, 2004).

Effect verkoop huurwoningen is vooral financieel

‘Een koophuis empowert voormalige huurders’ — dat was de gedachte achter de verkoopprogramma’s van een aantal Nederlandse woningcorporaties. Zij gingen ervan uit dat het kopen van een huis mensen in staat stelt om meer zeggenschap en controle over hun leven te verkrijgen. Deze hypothese is onderzocht bij een aantal corporaties die hun woningen te koop aanboden; zowel de huurders die tot aankoop overgingen als de huurders die ervoor kozen om te blijven huren, zijn in het onderzoek betrokken. Er werden drie dimensies onderscheiden:

Dimensie 1: Keuzevrijheid: geen verschil

De veronderstelling dat kopers, omdat zij eigenaar zijn van hun woning, meer keuzevrijheid ervaren dan huurders, wordt niet bevestigd door de uitkomsten van het onderzoek. Ongeveer de helft van de respondenten vindt dat kopers meer keuzevrijheid hebben dan huurders, terwijl de andere helft het daar niet mee eens is. Dit kan worden verklaard door verschillende interpretaties van keuzevrijheid. Op de ene dimensie - de vrijheid om met de woning te doen wat men wil - scoren kopers hoger. De andere dimensie - de vrijheid om te verhuizen - is juist bij huurders groter. Het aanbod om hun woning te kopen heeft bij huurders die besloten niet te kopen, overigens wél geleid tot een groter gevoel van keuzevrijheid.

Dimensie 2: Sociale stijging: effect is vooral financieel

Om een woning te kunnen kopen is een op de vijf meer gaan werken; de effecten op uitbreiding van het sociale netwerk en verhoging van status zijn slechts zeer beperkt. Het belangrijkste effect van het kopen van een woning was volgens de respondenten de veranderde financiële situatie. Met de koopwoning werd vermogen opgebouwd, en kopen bleek uiteindelijk voordeliger dan huren, zo blijkt uit berekeningen van de ‘gebruikskosten’. Kopers zijn op de lange termijn financieel beter af, uitgaande van een waardestijging conform de inflatie.

Dimensie 3: Emancipatiegraad: mensen met meer ervaren controle zijn vaker kopers

Er is ook onderzocht of kopers geëmancipeerder zijn dan huurders. Kopers scoren hoger op de mate van controle die mensen over hun leven ervaren. Dit verschil kan echter worden verklaard door achtergrondkenmerken. Kopers ervaren meer controle omdat zij doorgaans een hoger inkomen en een hoger opleidingsniveau hebben. Dit wijst mogelijk op een omgekeerde relatie: het is niet zo dat mensen meer controle ervaren doordat ze een huis hebben gekocht, maar eerder dat mensen die al meer controle over hun leven ervaren, sneller geneigd zijn om een woning te kopen (Elsinga et al., 2007; 2008; Kleinhans & Elsinga, 2010).

Onderzoek naar de verkoop van huurwoningen in Zweden laat zien welke effecten dit heeft voor de kopers van deze woningen: het vermogen neemt toe door de waardestijging van de woning (en de korting op de koopprijs), en er zijn meer mogelijkheden om uitgaven over de tijd te spreiden. Bovendien constateren de onderzoekers een toename in mobiliteit; de vermogenswinst biedt kopers de kans om een volgende stap in hun wooncarrière te zetten (Sodoni et al., 2023).

4. Huren en kopen: impact op buurten

Betrokkenheid bij de buurt: woonduur is cruciaal

De veronderstelling dat eigenaar-bewoners meer betrokken zijn bij hun buurt en de samenleving is wijdverbreid en wordt vaak als uitgangspunt genomen voor beleid. Zo wordt het stimuleren van de verkoop van huurwoningen in kwetsbare wijken vaak ingezet als middel om de leefbaarheid te verbeteren. De onderliggende gedachte is dat kopers een groter financieel belang hebben bij de kwaliteit van de buurt. Hoe beter de buurt, hoe hoger immers de waarde van hun woning en daarmee hun vermogen. Uit hun onderzoek in de Verenigde Staten blijkt dat de waarde van woningen in "koopbuurten" – gecorrigeerd voor bewoners- en buurtkenmerken – hoger is dan die van vergelijkbare woningen in "huurbuurten" (Coulson et al, 2003).

Uit tal van onderzoeken blijkt dat eigenaar-bewoners gemiddeld genomen meer betrokken zijn bij hun buurt dan huurders (Rohe & Stegman, 2001; Rossi & Weber, 1996; Di Pasquale & Glaeser, 1999; Green & White, 1997). Een nadere analyse laat echter zien dat niet alleen de eigendomsverhouding van belang is, maar vooral de duur van het verblijf in de buurt een cruciale rol speelt (Rohe & Stegman, 2001; Di Pasquale & Glaeser, 1999; Elsinga, 1995). Hoe langer iemand in een buurt woont, des te groter de betrokkenheid. Omdat kopers doorgaans langer op één plek blijven wonen, zijn zij gemiddeld ook meer betrokken bij hun woonomgeving. Ook het woningtype speelt een rol; bewoners van eengezinswoningen zijn meer gehecht aan de buurt dan bewoners van appartementen (Elsinga, 1995).

Eigenaar-bewoners blijken over het algemeen meer maatschappelijk betrokken. Zij zijn beter geïntegreerd in sociale en politieke netwerken, zo blijkt uit verschillende onderzoeken in zowel de Verenigde Staten als Duitsland. Dit verschil kan verklaard worden door de langere woonduur van eigenaar-bewoners en het financiële belang bij het aantrekkelijk houden van de buurt. Wat betreft de onderlinge contacten met buurtbewoners - een andere dimensie van betrokkenheid - blijkt juist dat huurders meer contacten onderhouden in de buurt (DiPasquale & Glaeser, 1999).

Sociaal kapitaal en welzijn

De betrokkenheid bij de buurt kan ook worden uitgedrukt met het begrip sociaal kapitaal. Onderzoek toont een positieve samenhang aan tussen sociaal kapitaal en het welzijn van gemeenschappen, variërend van een afname van criminaliteit tot grotere lokale economische ontwikkeling en veerkracht. Leviten-Reid en Matthew onderzochten in Canada de specifieke invloed van de eigendomsverhouding (eigenwoningbezit versus huren) op drie vormen van sociaal kapitaal in de buurt:

- *Bonding* sociaal kapitaal (vertrouwen, hulp burens en gevoel ergens bij te horen),
- *Bridging* sociaal kapitaal (deelname aan lokale organisaties), en
- *Linking* sociaal kapitaal (stemmen bij gemeenteraadsverkiezingen).

De resultaten wijzen op een positieve samenhang tussen eigenwoningbezit en vormen van *bonding* sociaal kapitaal en, in mindere mate, *linking* sociaal kapitaal. Er werd echter geen duidelijk effect gevonden op *bridging* sociaal kapitaal. Factoren zoals woonduur, het hebben van kinderen thuis, opleidingsniveau, het behoren tot een zichtbare minderheid en de regio bleken eveneens van betekenis. (Leviten-Reid & Matthew, 2018).

Effect verkoop huurwoningen op de buurt is niet eenduidig

Interessant is een grootschalig onderzoek naar de verkoop van sociale huurwoningen, uitgevoerd in 2008 onder een grote groep huurders die van hun sociale verhuurder het aanbod kregen om hun woning te kopen. Enkele jaren na het aanbod zijn de bewoners ondervraagd, zowel degenen die hun woning daadwerkelijk hebben gekocht als degenen die ervoor kozen te blijven huren.

Het onderzoek laat zien dat huurders verdeeld zijn over de effecten van verkoop op de buurt. Zo onderschrijft de helft van de huurders de stelling dat verkoop van huurwoningen een positief effect heeft op de buurt, terwijl ruim een kwart het daar niet mee eens is. Per saldo vinden iets meer huurders dat kopers beter voor hun woning zorgen: 46 procent is het hiermee eens, 40 procent is het daar niet mee eens.

Ook over de stelling dat je als mens niet verandert door het kopen van een woning zijn de meningen verdeeld. De helft onderschrijft de stelling, terwijl 41 procent het daar niet mee eens is – zij denken kennelijk dat kopen

mensen wél verandert. De stelling dat het lijkt alsof kopers zichzelf belangrijker vinden dan huurders verdeelt de meningen eveneens: 38 procent is het ermee eens, terwijl 42 procent het oneens is. Tot slot blijkt dat 67% van de huurders het oneens is met de stelling dat er in hun buurt een vervelend verschil bestaat tussen kopers en huurders (Elsinga et al., 2008).

Keerzijde: NIMBY-gedrag

De betrokkenheid bij de buurt kan ook een keerzijde hebben. Zo werd geconstateerd dat eigenaar-bewoners meer politiek en maatschappelijk betrokken zijn, maar dat deze betrokkenheid zich vooral richt op de bescherming van de eigen woning. Dit zou kunnen leiden tot NIMBY-gedrag, het weren van ontwikkelingen zoals sociale woningbouw of bedrijvigheid die bewoners schadelijk achten voor (de waarde van) hun bezit. Het zijn juist de huurders die meer betrokkenheid naar buurtgenoten tonen. Ook de grote drempel om te verhuizen leidt weliswaar tot stabiele buurten, maar voor het individu en met name degenen die in de minder aantrekkelijke buurten wonen, kan dit nadelig zijn. Dit is zeker het geval voor kwetsbare groepen in kwetsbare buurten. Dit kan ertoe leiden dat huishoudens geen investeringen of onderhoud kunnen plegen en 'gevangen' zitten in hun woning in een buurt die verpaupert (Rossi & Weber, 1996).

Literatuurlijst

- Angel, S. & J. Gregory (2023) Does housing tenure matter? Owner-occupation and wellbeing in Britain and Austria, *Housing Studies*, 38, pp. 860–880
- Behring, Karin en Ilse Helbrecht (2002) *Wohneigentum in Europa*, Ludwigsburg (Wüstenrot Stiftung).
- Castles, F. J. (2005) The Kemeny thesis revisited, *Housing, Theory and Society*, 22, pp. 84–86
- Coulson, N. Edward, Seok-Joon Hwang, and Susumu Imai (2003) The Benefits of Owner-Occupation in Neighborhoods, in: *Journal of Housing Research*, 14, pp 21-48.
- Dienst Analyse en Onderzoek (2024) Woonlasten van huurders en eigenaar-bewoners, Factsheet Tweede Kamer.
- DiPasquale and Glaeser (1999) Incentives and Social Capital: Are Home Owners Better Citizens?, in: *Journal of Urban Economics*, 45, pp. 354-384.
- Elsinga, M. (1995) Een eigen huis voor een smalle beurs: het ideaal voor bewoner en overheid?, PhD-thesis, Delft (Delft University Press).
- Elsinga, M & J. Hoekstra (2004) De betekenis van eigen-woningbezit;; Essay in opdracht van de VROM-raad, Den Haag; Vromraad.
- Elsinga, M. & J. Hoekstra (2005) Home ownership and housing satisfaction, *Journal of housing and the Built Environment* 20, pp 401-424.
- Elsinga, Marja, Talja Blokland, Gerard van Bortel, Christien Klauus & Cor Lamain (2007) Een eigen huis; een beter leven? Effecten van de verkoop van corporatiewoningen aan huurders, deel 1, Rotterdam: Stichting Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Elsinga, Marja, Talja Blokland, Reinout Kleinhans, Sake Zijlstra & Cor Lamain (2008) Een eigen huis; een beter leven? Effecten van de verkoop van corporatiewoningen aan huurders, deel 2, Rotterdam: Stichting Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting.
- Ford, Janet, Roger Burrows en Sarah Nettleton (2001) Home Ownership in a Risk Society; a social analysis of mortgage arrears and possessions, Bristol (The Policy Press).
- Green, R. and M. White (1997) Measuring the benefits of home owning: effect on children, in: *Journal of Urban Economics*, 41, pp. 441-461.
- Green, Richard K. and Patric Hendershott (2001) Home Ownership and Unemployment in the US, in: *Urban Studies*, 38, pp. 1509-1520.
- Gurney, Craig M. (1999) Pride and Prejudice: Discourses of Normalization in Public and Private Accounts of Home Ownership, in: *Housing Studies*, 14, pp. 163-183.
- Karn, Valerie, Jim Kemeny and Peter Williams (1985) Home Ownership in the inner city: salvation or despair?, Aldershot (Gower Publishing Company).

- Katz Reid, Carolina (2004) Achieving the American Dream? A longitudinal Analysis of the homeownership Experiences of Low-Income Households, Dissertation discussion paper, University of Washington.
- Kleinhans, Reinout, Marja Elsinga (2010) [Buy Your Home and Feel in Control', Does Home Ownership Achieve the Empowerment of Former Tenants of Social Housing?](#) International Journal of Housing Policy 10, 1, pp 41-61.
- Kemeny, J. (1981) The myth of home ownership, London (Routledge & Kegan Paul).
- Kemeny, J. (1995) From public tot social market; Rental policy strategies in comparative perspective, London (Routledge).
- Kemeny, J. (2005) 'The really big trade-off' between home ownership and welfare: Castles' evaluation of the 1980 thesis, and a reformulation 25 years on, Housing, Theory and Society, 22, pp. 59 –75.
- Leviten-Reid, Catherine and Rebecca A. Matthew (2018) Housing Tenure and Neighbourhood Social Capital, Housing, Theory and Society, 35(3), pp 300–328.
- Ministerie van VRO (2025) Tussen Wensen en Wonen: resultaten het Woon Onderzoek Nederland 2024, Den Haag
- Noordenne, Maurice (2010) Maatschappelijke en individuele effecten van kopen en huren, Den Haag: VROM, Directie Kennis en Verkenningen.
- RE/MAX Europe (2024) European Housing Trend Report 2024, Zug: RE/MAX Europe.
- Rohe, William M., Shannon van Zandt and George McCarthy (2001) The social benefits and cost of Homeownership: a critical assessment of research, Low-Income Homeownership working Paper Series, Boston (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).
- Rossi, Peter H. and Eleanor Weber (1996) The Social Benefits of Homeownership: Empirical Evidence from National Surveys, in: Housing Policy Debate, 7, pp. 1-81.
- Saunders, Peter (1990) A nation of home owners, London (Unwin Hyman).
- Sodini, Paolo, Stijn van Nieuwerburgh, Roine Vestman and Ulf von Lilienfeld-Toal (2023), Identifying the benefits from homeownership: A Swedish experiment. American Economic Review 113, pp 3173-3212.

Deze factsheet is tot stand gekomen in het kader van de samenwerking van de Tweede Kamer met De Jonge Akademie, de Koninklijke Nederlandse Akademie van Wetenschappen (KNAW), de Nederlandse Federatie van Universitair Medische Centra (NFU), de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO), TNO en de Vereniging Universiteiten van Nederland (UNL).



Disclaimer

De Jonge Akademie, KNAW, NFU, TNO en UNL bemiddelen tussen parlementaire kennisvraag en wetenschappelijk kennisaanbod. De informatie in het kader van Parlement en Wetenschap is afkomstig van vooraanstaande wetenschappers, maar niet onderworpen aan peer review en niet door de wetenschaps-organisaties geverifieerd.